

УДК 159.9

Вікторія Неверенко – ст. гр. БП-31

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

СИНДРОМ МЕНЕДЖЕРА: ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Науковий керівник: к.психол.н., доцент Періг І. М.

Viktoriia Neverenko, student

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ukraine

MANAGER SYNDROME: PSYCHOLOGICAL ASPECT

Scientific supervisor: Ph.D., Associate Professor Perih I. M.

Сучасне суспільство настільки заклопотане та захоплене власною роботою, як засобом матеріального збагачення, що деякі люди забувають і не можуть отримувати задоволення від її виконання. Цей фактор є визначальним, адже впливає на розвиток почуття хронічної втоми у працівників. Саме таке почуття у наш час отримало назву «синдром менеджера». Тому потрібно сформувати позитивні особистісні установки та уміти виокремлювати головні та другорядні цінності виконання роботи.

Люди з високим амбіціями, які приділяють своїй роботі багато часу, сил, витрачають моральні і фізичні ресурси є одні із перших кого це стосується. Цей синдром ми можемо спостерігати не лише у працівників, які займають керівні посади, а і у людей, які просто багато працюють. Цей синдром може зустрічатися у людей різних професій та сфер діяльності. Синдром менеджера є небезпечною проблемою як для чоловіків, так і для жінок.

Найбільш розповсюдженою причиною виникнення синдрому менеджера є накопичення негативних емоцій, постійний стан стресу або невміння розслабитися та відпускати пережиті проблеми. Ще одним чинником, який має вплив на людину, людську психіку є надмірні хвилювання при появі раптової відповідальності на роботі та страх підвести інших. Людина здатна корегувати особистісні риси, борючись із своїми негативними сторонами, зазвичай це можливо зробити тоді, коли є накопичений досвід та знання, якими індивідуально-психологічними особливостями має бути наділений працівник при виконанні певного виду діяльності. Також ми не можемо забути про те, що саме нелюбима робота, точніше, концентрація на цьому аспекті призводить до накопичення негативних емоцій та вражень.

Результатом накопичення негативних емоцій є відсутність відпочинку, що призводить до роздратування та велика кількість навантажень під час важкого та довгого дня. Емоції, які назбируються, людина із синдромом менеджера просто не може прожити, адже для цього необхідно звільнитись від цього тягаря емоцій та почуттів. Внаслідок цього можна спостерігати надмірні енергетичні витрати що призводять до погіршення самопочуття. Для того, щоб не допустити появи синдрому потрібно намагатися відпускати від себе негативні емоції, не стримувати у собі почуття та не подавляти власні переживання. Не варто забувати про відпочинок, що є першим законом хорошого самопочуття, як морального, так і фізичного.

Працівники мають бути наділені найважливішим навиком, а саме – умінням адаптуватися та «виживати» в умовах постійних стресів, жорстокої конкуренції та нестабільної обстановки, яка може складатися під час робочої атмосфери у колективі. Для того щоб уникнути зустрічі із синдромом менеджера потрібно навчитись використовувати та застосовувати уміння підтримувати у продовж виснажливого дня оптимістичний настрій, бути впевненим у свої здібностях та навичках, вчитися тверезо та реально оцінювати діяльність оточуючих та власну.

Підвищені вимоги до виконання роботи, до себе та різні види діяльності чинять великий вплив на резерви організму людини. Саме у стані довготривалого напруження під час виконання роботи і проявляється синдром менеджера. Без своєрідної розрядки або без звільнення від проблем, які впродовж довгого часу турбують людину, резерви вичерпуються і це спричиняє появу симптомів синдрому. Психологічна розрядка – своєрідний механізм захисту, завдяки якому працівник може зняти почуття напруженості. Це своєрідний метод релаксації та можливість перевести свою увагу на інший вид діяльності. Розрядка дає вихід емоційному напруженню, активний спосіб відпочити та з часом зануритись у роботу з новими силами.

Щоб запобігти виникненню стану хронічної втоми потрібно на самперед встановити розпорядок дня та чітко розмежовувати час. Працівники, які не вміють планувати свій час є одними із перших у яких виникає синдром менеджера. Адже це є причиною та шляхом, що веде до емоційного та енергійного виснаження організму і особистісних ресурсів людини. Стан постійної напруги та втоми накладає відбиток на фізичне та емоційне здоров'я людини. Цей синдром відносять до серйозних психічних захворювань, що викликає зниження захисних сил організму та слабкість імунітету, також порушення процесів у організмі.

Першим та основним кроком для вирішення проблеми є розуміння її суті. Для з'ясування векторів впливу необхідно подивитись на ситуацію зі сторони. Для цього необхідно зосередитись на власному внутрішньому світі та відійти від дії зовнішніх факторів. У таких випадках внутрішньо-особистісні конфлікти потрібно вирішувати спираючись на розум, а не емоції. Отже, замість того, щоб заглиблюватись у власні проблеми та переживання потрібно знаходити шляхи вирішення, а ще краще методи попередження проблеми. При цьому завжди потрібно розуміти якщо можливо самостійно вирішити проблему, то необхідно звернутися за допомогою.

Ще одним способом психологічної допомоги при синдромі менеджера є трансформація негативних відчуттів та переживань у позитивні емоції. Важливими вміннями для подолання синдрому хронічної втоми є здатність сприймати критику інших, рішучість у боротьбі із переконаннями. Та найголовніше – це змога і прагнення опиратися на власні сили. Такі навички ми маємо змогу розвивати тільки за допомогою вивчення себе як «особистості». Вивчивши і зрозумівши психологію особистості можна вносити корективи і вдосконалювати індивідуальні риси характеру та здобувати нові уміння.

Вивчення психологічного аспекту проблеми синдрому менеджера надасть краще розуміння його працівниками та допоможе створити методи подолання. Умови, які допоможуть фахівцеві уникнути синдрому є подолання стресу, та вміння розставити пріоритети для вирішення проблем. На розвиток синдрому менеджера впливають

конфлікти на роботі, висока конкуренція, тиск з боку керівництва та співробітників. У таких ситуаціях найперше потрібно усвідомити відчуття власної значущості на робочому місці. Не слід забувати, що кроком до подолання синдрому є самоствердження у суспільстві, робочому колективі, сім'ї та самовираження себе, думок та креативних ідей.

Важливо пам'ятати, що життя людини складається з двох сторін, з однієї це особисте життя, тобто сім'я, друзі вільний час, відпочинок та дозвілля, а з іншої – це робота! Так, робота є засобом існування, джерелом доходів, але ще вона повинна задовольняти наші моральні, естетичні почуття та надавати можливість реалізувати себе, як професіонала своєї справи та здобувати професійних вершини. Для того, щоб розмежовувати роботу та відпочинок варто розуміти, що робота – це лише частина вашого життя, яка має приносити не тільки матеріальні блага, а і задоволення. Щоб вберегти себе та своє фізичне, а найголовніше емоційне здоров'я робота має бути розрадою, шляхом досягнення вищих цілей та відображенням вашої душі.

УДК 159.9

Тетяна Процюк – ст. гр. БП-51

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

МЕРЧАНДАЙЗИНГ: ПСИХОЛОГІЯ ВІЗУАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Науковий керівник: к.психол.н., доцент Періг І. М.

Tetiana Protsiuk, student

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ukraine

MERCHANDISING: PSYCHOLOGY VISUAL OF TRADE

Scientific supervisor: Ph.D., Associate Professor Perih I. M.

Мерчандайзинг – це напрямок маркетингу в роздрібній торговельній точці, комплекс заходів, які проводяться в торговельному залі і спрямовані на просування того чи іншого товару, марки або упаковки.

Сучасний мерчандайзинг базується на результатах психологічних досліджень. Так психологи виявили, що на виникнення імпульсу покупки впливає яскрава і приваблива упаковка. Було також встановлено, що найбільше покупців гіпнотизує жовтий і червоний кольори. Колір є одним із суттєвих факторів впливу на увагу і поведінку людини на підсвідомому рівні. Тому щоб привабити покупця і підштовхнути його до покупок, торговці можуть використовувати різні кольори, кольорові сполучення.

Як показали дослідження, збільшити обсяг продажу можна використовуючи різні кольорові гами в оформленні торговельного залу. Кольори по-різному впливають на емоційний стан людини. Одні з них можуть пригнічувати, а інші - навпаки привертати до себе увагу. Для того, щоб правильно визначити відтінки кольорів